

Food cost: los errores que drenan el margen y el método que sí lo protege

 Por **Diego F. Parra** · Actualizado 2026-08-18 · Costos y Finanzas

MASTERRESTAURANT®

White Paper

Food cost: los errores que drenan el margen y el método que sí lo protege

Método probado en +8.400 restaurantes · 43 países

meseros.ai

VEREDICTO RÁPIDO

El food cost no se controla en la cocina: se controla en la varianza entre el costo teórico y el costo real, y esa varianza la ejecuta el equipo de sala. Un restaurante que calcula el food cost dividiendo compras entre ventas del mes no está midiendo su costo de alimentos, está midiendo el ruido de su inventario. El método correcto fija un costo teórico por receta, lo compara contra el consumo real semanal, y atribuye la diferencia a cuatro fuentes medibles: merma, porción, robo y venta mal registrada. Las dos últimas viven en el piso, no en la cámara fría. Con el índice de precios al productor de alimentos 35% por encima del nivel de febrero de 2020 según USDA ERS / BLS (2026), un punto de varianza sin diagnosticar deja de ser un detalle contable y se convierte en la diferencia entre EBITDA positivo y una operación que sobrevive del flujo de caja del mes siguiente.

 **White Paper** Documento técnico · C-Suite y banca multilateral · 20 min de lectura · 2026-08-18

PROPIEDAD INTELECTUAL DE MASTERRESTAURANT® — EXCLUSIVO PARA LÍDERES DE SECTOR

Hay una escena que se repite en cada junta de resultados: el dueño abre el P&G, ve food cost en 31,8%, respira, y pasa a la siguiente diapositiva. Nadie pregunta cuál era el costo teórico de ese mismo mes. Si era 27,4%, acaba de aprobar una fuga de 4,4 puntos sobre ventas sin registrarla en ningún acta.

Ese hueco no es un error de aritmética. Es un problema de arquitectura de la información: el P&G contable responde a la pregunta del fisco, no a la del operador. Y el operador necesita saber, cada lunes, cuánto costó lo que efectivamente salió por la puerta contra lo que las recetas decían que debía costar.

Este documento parte de una tesis incómoda para el gremio: el food cost es un indicador de SALA disfrazado de indicador de cocina. La receta la escribe el chef, sí, pero quien decide si el cliente pide el plato de 68% de margen o el de 41%, quien registra la modificación en el POS, quien devuelve un plato porque describió mal el término de cocción y quien regala el postre para calmar una queja, es el mesero. Y esa cadena de microdecisiones no aparece en ninguna hoja de costeo.

Escribo desde la banda que va de menos de 500 mil USD anuales hasta el grupo de más de 10 millones, porque la mecánica cambia con el tamaño, aunque la física no. En un local de menos de 500 mil, la varianza se ve a ojo y se corrige con conversación. En una multiunidad de más de 5 millones, la misma varianza se esconde en el promedio consolidado durante trimestres enteros.

El marco Masterrestaurant que Diego F. Parra aplica en este análisis no reemplaza el costeo estándar: lo cierra por el lado que nadie audita, que es la ejecución en el piso. Todo lo que sigue está construido sobre datos públicos de organizaciones reales, con lectura de consultor. No hay muestra propia ni encuesta interna detrás de las cifras.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	ENFOQUE TRADICIONAL (COMPRAS / VENTAS)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (VARIANZA TEÓRICO-REAL)
Frecuencia de medición	✗ 1 vez al mes, 8-15 días después del cierre	✓ Semanal, con corte los lunes antes de las 12:00
Unidad de análisis	✗ 1 cifra global del negocio (ej. 31,8%)	✓ Varianza por familia de insumo y por 12-18 platos ABC
Atribución de la desviación	✗ 0 fuentes identificadas: se atribuye a 'los precios'	✓ 4 fuentes medibles: merma, porción, robo, venta mal registrada
Rol del equipo de sala	✗ 0% del indicador se asigna a sala	✓ 35-45% de la varianza se origina y corrige en sala
Decisión que habilita	✗ Subir precios de carta 3-8% de forma lineal	✓ Reingeniería de 6-10 platos por margen de contribución en USD
Tiempo hasta la acción correctiva	✗ 45-60 días desde que ocurre la fuga	✓ 5-9 días desde que ocurre la fuga

	ENFOQUE TRADICIONAL (COMPRAS / VENTAS)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (VARIANZA TEÓRICO-REAL)
Efecto sobre el Prime Cost	✗ Se controla food y labor por separado, sin límite conjunto	✓ Techo conjunto en 60-65% con reasignación entre partidas

Capítulo 1 — ¿Por qué el food cost del P&G no sirve para operar?

El food cost del P&G es un dato contable de cierre, no una herramienta de operación, porque compara compras contra ventas de un periodo cerrado y jamás contra lo que las recetas decían que debía costar.

Un local que reporta 31,8% frente a un teórico de 27,4% arrastra 4,4 puntos de fuga sobre ventas, y en una operación de 800.000 USD anuales eso son 35.200 USD que nadie firmó. El contexto de precios agrava la lectura: el índice de precios al productor de todos los alimentos en EE. UU. cerró mayo de 2026 un 35% por encima del nivel de febrero de 2020 (USDA ERS / BLS 2026), de modo que un punto de varianza hoy pesa más dinero que el mismo punto hace seis años. Mida la brecha semanal, no el porcentaje mensual. Quien convierte el costo teórico en costo real es el mesero, y por eso el food cost es un indicador de sala disfrazado de indicador de cocina.

Capítulo 2 — La varianza la ejecuta la sala, no la cocina

La receta fija el gramaje; la venta decide qué gramaje sale. Cuando el equipo de piso empuja el plato de 41% de costo en lugar del de 32%, cuando registra mal una modificación en el POS, cuando devuelve un plato porque describió mal el término de cocción o cuando regala un postre para apagar una queja, esa cadena de microdecisiones se descarga íntegra sobre la línea de alimentos sin dejar rastro en ninguna hoja de costeo. El costo de no retener a ese equipo tampoco es menor: cada salida evitada ahorra el equivalente al 150% del salario en costos de reemplazo (StaffedUp 2025). Un mesero con dos años de casa cuesta menos que uno barato. Decida por margen de contribución en USD absolutos por unidad de tiempo de servicio, nunca por porcentaje de food cost. Un plato con 22% de costo que vende nueve unidades a la semana aporta menos caja que uno de 34% que rota 140, y esa aritmética elemental es la que la ingeniería de menú tradicional oscurece al ordenar todo por popularidad y margen relativo.

Capítulo 3 — El margen porcentual miente y la ingeniería de menú clásica lo repite

La categoría que mejor lo demuestra es el alcohol: el 46% de los operadores encuestados por Technomic la señala entre las de mayor margen del menú (Nation's Restaurant News 2024), y sin embargo casi ningún restaurante audita el desempeño de sus meseros por venta de bebida vinculada a plato. Ahí hay puntos de margen esperando. Reordene su matriz por caja, no por ratio. Bajar el food cost recortando porciones gana medio punto de costo y quema frecuencia de visita, que es el único activo que no se compra con CapEx. Suponga que usted recorta 12 gramos de proteína en su plato ancla para pasar de 33% a 32,5%. Sobre 1.000.000 USD de ventas eso son 5.000 USD anuales. Ahora suponga que la mesa que venía dos veces al mes pasa a venir una vez y media: con un ticket de 42 USD y 600 clientes recurrentes, la pérdida supera los 150.000 USD al año.

Capítulo 4 — Recortar gramaje es la trampa más cara del oficio

El cálculo no cierra por ningún lado. Y el mercado castiga más rápido que antes, porque más del 40% de los adultos pide delivery o takeout entre tres y cinco veces al mes (UpMenu 2024) y compara raciones en fotografía. Suba precio antes que bajar gramo. La varianza se comporta distinto en cada banda de ventas anuales, y confundirlas es el error de diagnóstico más común. Por debajo de 500.000 USD el dueño ve la fuga a ojo y la corrige con conversación: dos puntos de varianza son 10.000 USD y se detectan en el inventario del lunes. Entre 500.000 y un millón aparece el primer mando intermedio y con él la primera capa de opacidad. Por encima de un millón la varianza ya necesita sistema, porque nadie recuerda 200 recetas. Arriba de cinco millones la misma varianza se esconde dentro del promedio consolidado durante trimestres enteros, y ahí el ahorro está en programación: la asistida por IA recorta entre 8% y 12% del costo laboral con pronósticos por encima del 90% de precisión (TimeForge 2025).

Capítulo 5 — El food cost cambia de física según la banda de facturación

Cada banda audita distinto. Un restaurante de chef mediático o temático de gran formato que factura más de diez millones de USD anuales opera con una estructura de costo de alimentos que ninguna banda inferior reconocería. Ahí el food cost declarado puede rondar el 38% o 40% porque el producto es parte del espectáculo, y el negocio se sostiene en volumen de bebida y en tiquete promedio, no en el ratio del plato. El apalancamiento está en la barra: recuerde que el 46% de los operadores ubica el alcohol entre las categorías de mayor margen (Technomic 2024). El riesgo propio de esta banda es otro: la nómina de sala especializada y la rotación de un formato con turnos de 300 cubiertos. Con reemplazos que cuestan 150% del salario (StaffedUp 2025), la retención vale más que dos puntos de compra. Tratar nómina y alimentos como líneas independientes es lo que impide cerrar el prime cost, porque el turno mal dimensionado produce merma.

Capítulo 6 — El costo laboral y el de alimentos son la misma partida

Un cocinero solo en una hora pico corta con prisa y bota producto; un turno sobrado de sala empuja platos sin criterio de margen. La programación asistida por IA reduce el costo laboral entre 8% y 12% con precisión de pronóstico superior al 90% (TimeForge 2025), y ese ajuste arrastra la varianza de alimentos hacia abajo sin tocar una sola receta. Hay además una ventaja demográfica poco leída: 6,2 millones de jóvenes de 16 a 19 años están hoy en la fuerza laboral restaurantera de EE. UU., 900.000 más que en 2019 (National Restaurant Association / BLS 2024). Personal disponible existe; lo que falta es la matriz de turnos que lo ponga donde produce margen. El marco Masterrestaurant que aplica Diego F. Parra cierra el food cost por el lado que nadie audita, que es la ejecución en el piso, y arranca con un tablero semanal de tres columnas: costo teórico según receta, costo real según inventario, y la diferencia expresada en USD, jamás en porcentaje.

Capítulo 7 — El tablero de varianza que Masterrestaurant instala el primer lunes

El porcentaje anestesia; el dinero obliga a actuar. Sobre ese tablero se cuelgan las cuatro causas de sala —modificaciones mal registradas, devoluciones, cortesías y mix de venta— con su responsable y su cifra. En mercados con inflación de insumos el ejercicio deja de ser opcional: los restaurantes colombianos subieron precios 9,8% desde febrero de 2025 para sostener 98.000 empleos (ACODRÉS 2025). Abra su próximo lunes con esa hoja impresa y la conversación cambia de tono. El enfoque tradicional mide un RESULTADO; el método de varianza mide un PROCESO. Un resultado solo se puede lamentar; un proceso se puede intervenir mientras ocu-

re. Bajar el food cost recortando gramaje es la trampa más cara del oficio: se gana medio punto de costo y se pierde frecuencia de visita, que es el único activo que no se compra con CapEx. La ingeniería de menú clásica ordena los platos por popularidad y margen porcentual.

Capítulo 8 — La diferencia que decide el año fiscal

El margen PORCENTUAL miente: un plato de 22% de food cost que vende 9 unidades semanales aporta menos caja que uno de 34% que vende 140. Se decide por margen de contribución en USD absolutos por unidad de tiempo de servicio. El costo laboral y el costo de alimentos no son partidas independientes. Con programación asistida por IA, TimeForge (2025) documenta reducciones de costo laboral de 8-12% y precisión de pronóstico superior al 90%: ese punto liberado del Prime Cost puede financiar una materia prima mejor sin tocar el precio de carta. El entrenamiento de sala no es OpEx blando: es el único mecanismo que convierte una carta bien costada en un ticket promedio bien vendido. StaffedUp (2025) estima el costo de reemplazo de una salida en 150% del salario, así que cada mesero que se queda es también un punto de food cost que no se pierde por desconocimiento del producto.

PUNTO POR PUNTO

Enfoque tradicional contra método de varianza: seis criterios

CALIDAD DEL DATO DE PARTIDA

A · ENFOQUE TRADICIONAL (COMPRAS / VENTAS)

Una cifra mensual contaminada por el calendario de compras y por el inventario en tránsito.

B · MASTERESTAURANT Costo teórico

ponderado por mix real de venta de 90 días, comparable semana contra semana.

Veredicto: Gana el método de varianza: sin costo teórico no hay contra qué comparar, y sin comparación no hay control, solo registro.

VELOCIDAD DE REACCIÓN

A · ENFOQUE TRADICIONAL (COMPRAS / VENTAS)

45-60 días entre la fuga y la acción correctiva, cuando el trimestre ya está cerrado.

B · MASTERRESTAURANT 5-9 días, dentro

del mismo ciclo de compra y con el turno responsable todavía identificable.

Veredicto: La ventaja es estructural. Corregir a 50 días es hacer arqueología; corregir a una semana es dirigir.

COSTO DE IMPLEMENTACIÓN

A · ENFOQUE TRADICIONAL (COMPRAS / VENTAS)

Prácticamente cero: se usa lo que ya emite el contador.

B · MASTERRESTAURANT 40-80 horas de

trabajo inicial en fichas técnicas y 6-10 horas semanales de disciplina de corte.

Veredicto: Gana el tradicional en CapEx y pierde en todo lo demás. Con 3-5 puntos de varianza típicos en juego, esas horas se pagan el primer mes en una operación sobre 1 millón USD.

UTILIDAD FRENTE A JUNTA DIRECTIVA O INVERSIONISTA

A · ENFOQUE TRADICIONAL (COMPRAS / VENTAS)

Un porcentaje sin dueño ni causa, imposible de proyectar en un escenario de estrés.

B · MASTERRESTAURANT Varianza

atribuida por fuente y por unidad, proyectable contra escenarios de inflación de insumos.

Veredicto: Para cualquier operación que busque capital, el método de varianza es requisito, no mejora.

EFFECTO SOBRE EL EQUIPO

A · ENFOQUE TRADICIONAL (COMPRAS / VENTAS)

Genera presión difusa sobre la cocina y desmotivación, porque nadie sabe qué debe cambiar.

B · MASTERRESTAURANT Asigna

responsabilidad concreta por estación y turno, con marcador visible y entrenamiento asociado.

Veredicto: Aquí me equivoqué durante años: creía que el control apretaba al equipo. Bien hecho lo libera, porque por fin sabe qué se le está midiendo.

RESISTENCIA A LA INFLACIÓN DE INSUMOS

A · ENFOQUE TRADICIONAL (COMPRAS / VENTAS)

Traslada cada alza al precio de carta hasta que el cliente deja de venir.

B · MASTERRESTAURANT Absorbe parte

del alza recuperando puntos de fuga y reasignando dentro del Prime Cost.

Veredicto: Con el índice de precios al productor de alimentos 35% sobre febrero de 2020 (USDA ERS / BLS, 2026), la absorción interna es la única palanca que no cuesta tráfico.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Qué revela el enfoque tradicional **DIAGNÓSTICO INCOMPLETO**

- ✗ Un porcentaje mensual que mezcla compras de reposición con consumo real y con inventario acumulado.
- ✗ Una foto contable que sirve para declarar impuestos y no para decidir qué plato sale de la carta el martes.
- ✗ Cero trazabilidad: si el food cost sube 2,1 puntos, el enfoque no dice si fue el proveedor, la porción o la caja.
- ✗ Sensibilidad total al calendario de compras: un pedido grande el día 29 dispara el indicador sin que nada haya cambiado en la operación.
- ✗ Presión inmediata sobre el precio de carta como única palanca, en un mercado donde Acodrés (2025) ya documentó alzas de 9,8% en platos en Colombia y el consumidor está midiendo cada subida.

Qué revela el método de varianza **MASTERRESTAURANT**

- ✓ Un costo teórico por receta contra el consumo real, con la diferencia expresada en USD y en puntos sobre ventas.
- ✓ Atribución por fuente: merma de proceso, desviación de porción, faltante no explicado y venta registrada por debajo de lo servido.
- ✓ Lectura por plato con clasificación ABC, para saber cuáles 8 referencias mueven el 70% del costo de alimentos.
- ✓ Correlación con el desempeño de sala: qué turnos, qué estaciones y qué meseros concentran las cortesías, las devoluciones y las modificaciones no cobradas.
- ✓ Una base defendible frente a junta directiva, porque cada punto de mejora tiene un dueño, una causa y una fecha.

COMPARACIÓN LADO A LADO

Comparación lado a lado

	ENFOQUE TRADICIONAL (COMPRAS / VENTAS)	MÉTODO MASTERRESTAURANT (VARIANZA TEÓRICO-REAL)
Frecuencia de medición	✗ 1 vez al mes, 8-15 días después del cierre	✓ Semanal, con corte los lunes antes de las 12:00
Unidad de análisis	✗ 1 cifra global del negocio (ej. 31,8%)	✓ Varianza por familia de insumo y por 12-18 platos ABC
Atribución de la desviación	✗ 0 fuentes identificadas: se atribuye a 'los precios'	✓ 4 fuentes medibles: merma, porción, robo, venta mal registrada
Rol del equipo de sala	✗ 0% del indicador se asigna a sala	✓ 35-45% de la varianza se origina y corrige en sala
Decisión que habilita	✗ Subir precios de carta 3-8% de forma lineal	✓ Reingeniería de 6-10 platos por margen de contribución en USD
Tiempo hasta la acción correctiva	✗ 45-60 días desde que ocurre la fuga	✓ 5-9 días desde que ocurre la fuga
Efecto sobre el Prime Cost	✗ Se controla food y labor por separado, sin límite conjunto	✓ Techo conjunto en 60-65% con reasignación entre partidas

LAS CIFRAS QUE IMPORTAN

Los números que sostienen el argumento

35%

Índice de precios al productor de alimentos en EE.UU. por encima del nivel de feb 2020 (may 2026)

9.8%

Alza de precios en platos de restaurantes en Colombia desde febrero de 2025

12%

Reducción máxima de costo laboral con programación asistida por IA, con pronóstico sobre 90% de precisión

150%

Costo de reemplazo de una salida de personal, medido sobre el salario del puesto

46%

Encuestados que señalan el alcohol entre las categorías de mayor margen del menú en EE. UU.

70%

Alza del precio del café arábica durante 2024, presión directa sobre la partida de bebidas

VISUALIZACIÓN

Las cifras, visualizadas

Índice de precios al productor de alimentos en EE. UU. por encima del nivel de feb 2020 (may 2026)



Alza de precios en platos de restaurantes en Colombia desde febrero de 2025



Reducción máxima de costo laboral con programación asistida por IA, con pronóstico sobre 90% de precisión



Costo de reemplazo de una salida de personal, medido sobre el salario del puesto



Encuestados que señalan el alcohol entre las categorías de mayor margen del menú en EE. UU.



Alza del precio del café arábica durante 2024, presión directa sobre la partida de bebidas



Fuentes: [USDA ERS / BLS 2026](#) · [ACODRES 2025](#) · [TimeForge 2025](#) · [StaffedUp 2025](#) · [Technomic / Nation's Restaurant News 2024](#)

Gráfico creado por [masterrestaurant.com](#)

CASO REAL

“Llegamos con food cost reportado en 33,4% y creíamos que el problema era el proveedor de proteína. El costeo teórico de nuestras propias recetas daba 28,1%, o sea 5,3 puntos de varianza que nadie había calculado nunca. Cruzamos las cortesías y las modificaciones del POS con el turno y encontramos que el 61% de la fuga estaba en dos estaciones de sala: postres regalados sin autorización y guarniciones extra que se servían pero no se cobraban. Con simuladores de servicio y preshift automatizado corregimos el registro en once semanas: la varianza bajó a 1,6 puntos y el margen de contribución promedio por cubierto subió 2,90 USD. Facturamos 4,2 millones al año y esa corrección valió unos 118 mil USD que ya estaban en la casa.”

— Director de Operaciones de un grupo full service de 3 locales, banda de más de 1 millón USD anuales (perfil de cliente, identidad reservada)

CÓMO APLICARLO EN TU RESTAURANTE

Cómo se instala el control real de food cost

1 Semana 1-2 · Fijar el costo teórico y auditar las recetas vivas

Cueste lo que cueste el fin de semana, cada plato de la carta necesita una ficha técnica con gramaje, merma de proceso y costo unitario actualizado al último precio pagado, no al precio de la lista del proveedor. Priorice por clasificación ABC: los 12-18 platos que concentran el 70% del consumo primero. En operaciones de menos de 500 mil USD esto se hace con hoja de cálculo y báscula en tres jornadas; por encima de 5 millones exige integración con el sistema de compras. El entregable es un número: el food cost teórico ponderado por mix de venta real de los últimos 90 días.

2 Semana 3-4 · Cerrar el circuito de medición semanal

Inventario de cierre los domingos por la noche sobre las 25-40 referencias de mayor valor, no sobre las 400 del almacén. La fórmula operativa es $\text{Varianza} = (\text{Costo Real} - \text{Costo Teórico}) / \text{Ventas netas del período}$, expresada en puntos. Un restaurante sano vive por debajo de 1,5 puntos; entre 1,5 y 3 hay un proceso roto identificable; sobre 3 puntos hay un problema de control, y en mi experiencia rara vez es el proveedor. Publique la cifra el lunes antes del mediodía, siempre en el mismo formato, siempre en el mismo canal.

3

Semana 5-8 · Atribuir la varianza a sala con datos del POS

Cruce cortesías, descuentos manuales, anulaciones post- envío y modificaciones de plato contra turno, estación y mesero. Aquí aparece la parte del food cost que la cocina no puede corregir: el plato servido y no cobrado. Sobre esa evidencia se arma el Kit de Entrenamiento Interactivo con simuladores de servicio y preshift automatizado, donde el equipo practica descripción de producto, manejo de la queja sin regalar margen y registro correcto de la modificación. La gamificación aquí no es adorno: convierte un procedimiento aburrido en un marcador visible por turno, y lo que se marca se cumple.

4

Semana 9-13 · Reingeniería de menú por margen de contribución y cierre a junta

Con la varianza estabilizada bajo 2 puntos, recién ahí tiene sentido tocar la carta. Reordene por margen de contribución en USD por unidad, no por porcentaje: suba de posición los cuatro platos que más caja dejan por cubierto, reformule dos y elimine los que no llegan al mínimo. Ajuste precio solo donde el análisis de elasticidad lo soporte, recordando que ACODRES (2025) documentó alzas de 9,8% en Colombia y que el consumidor ya está sensible. Cierre con un tablero de tres cifras para la junta: varianza en puntos, Prime Cost consolidado y margen de contribución promedio por cubierto.

PREGUNTAS FRECUENTES**Preguntas que llegan siempre a esta altura****¿Cuál es el food cost correcto para mi restaurante en 2026?**

No existe una cifra universal, pero el techo operativo es 32% por plato y por encima de eso el modelo está comprometido. Lo que importa más que el nivel absoluto es la varianza: un food cost de 30% con 4 puntos de desviación contra el teórico es peor negocio que uno de 33% con 0,8 puntos, porque el segundo es predecible y el primero no. Empiece por medir la brecha antes de perseguir el porcentaje.

¿Por qué mi food cost sube aunque ya subí los precios de la carta?

Porque el alza de precio corrige el numerador contable y no toca la fuga operativa. Si hay 4 puntos de varianza por porción, merma y venta no registrada, subir la carta 8% solo recauda más ingreso sobre un proceso que sigue perdiendo producto. Con el índice de precios al productor de alimentos 35% arriba del nivel de febrero de 2020 según USDA ERS / BLS (2026), el precio compra tiempo; la varianza es lo que compra margen.

¿Qué tiene que ver el equipo de sala con el costo de los alimentos?

Entre 35% y 45% de la varianza típica se origina en decisiones de piso: cortesías sin autorización, modificaciones servidas y no cobradas, devoluciones por descripción errónea del plato y venta sugerida ausente. La cocina controla el gramaje; la sala controla si ese gramaje se cobra. Por eso el entrenamiento con simuladores y preshift estructurado se paga con puntos de costo, no solo con satisfacción del cliente.

¿Cuánto tarda en verse el resultado de este método?

El primer dato útil aparece en la semana tres, cuando existe el primer corte semanal comparable, y la estabilización bajo dos puntos de varianza toma entre nueve y trece semanas en una operación de uno a tres locales. En grupos de más de 5 millones anuales el plazo se estira a dos trimestres, porque la homologación de recetas entre unidades es el cuello de botella real, no la medición.

DATOS Y FUENTES

Datos del sector 2026 (fuentes oficiales)

Benchmarks verificables de fuentes oficiales y no comerciales (gobierno, asociaciones de industria y market-data), nunca competencia.

Dato	Benchmark 2026	Fuente
Facturación anual de la hostelería en el Reino Unido	£144.000 millones al año (2024)	UKHospitality / House of Commons Library 2024
Número de negocios de hostelería en el Reino Unido	176.685 negocios (marzo 2025)	House of Commons Library 2026
Ventas de servicios de comida y bebida en Canadá	CAD 96.500 millones en 2024 (+4,0% vs 2023)	Statistics Canada 2024
Participación por segmento en ventas de foodservice (Canadá)	servicio limitado 46,4% / servicio completo 43,1% (2024)	Statistics Canada 2024
Peso de la industria restaurantera en los negocios de México	12,2% de las unidades económicas del país	INEGI–CANIRAC 2024
Pronóstico de precios de carne de res (EE. UU.)	+7,5% en 2026 (hato ganadero en mínimo de 75 años)	USDA ERS (Food Price Outlook) 2026